

# Daar komen de nieuwe burenen

10-11-2017 11:19



*Branded content: INretail*

Niet meer honderd procent winkels, maar een mix aan functies. Zo ziet de winkelstraat van de toekomst eruit. Geen gemakkelijke verandering. Niet voor retailers, niet voor vastgoedeigenaren, niet voor gemeenten. Om alle partijen te helpen is er nu 'het rode boekje': Instrumenten voor een succesvolle transitie van de winkelstructuur.

“Die oude, bekende winkelstraat komt nooit meer terug. Dat besef moet doordringen, bij alle betrokkenen.” Dit stelt Patrick van 't Loo, programmamanager binnenstad bij de gemeente Schiedam. Hij spreekt uit ervaring, want zijn binnenstad is stil. Veel te stil voor de omvang van de gemeente en de historische waarde van het stadshart. Vooral de Hoogstraat heeft het zwaar. En, benadrukt hij, de leegstand is structureel en staat los van de crisisjaren. “De sociaal-economische ontwikkelingen gaven de binnenstad weinig economische impulsen. Tegelijkertijd is onze infrastructuur zo goed dat je in no time in Vlaardingen of Rotterdam zit.”

## **Wildgroei aan winkelgebieden**

Schiedam staat natuurlijk niet alleen. In de regionale, middelgrote centra groeit de leegstand het hardst, bleek al uit het Koopstromenonderzoek Randstad 2016. Ook winkelgebieden in het noorden en zuiden worstelen. De crisis, de opkomst van online, de vergrijzing – het zijn de bekende oorzaken. “Maar ook onze fijnmazige winkelstructuur, die Nederland gaandeweg heeft opgebouwd,” duidt beleidsadviseur Tessa Vosjan bij INretail.

“Wij zijn een sociaal land. Op elke hoek van de straat moest een winkel zijn. Een mooie gedachte, maar het gevolg is een wildgroei aan versnipperde gebieden met een overlappend, eenzijdig aanbod. Daar is geen markt meer voor.” Waarschuwend: “Voor veel winkelstraten is het nu erop of eronder. Gemeenten moeten duidelijke, soms impopulaire keuzes maken. In het verleden is dat te weinig gebeurd. Welke winkelgebieden hebben nog toekomst? En van welke nemen we afscheid?” Grofweg is het advies om centra compacter te maken, met als motto: van meer naar minder én aantrekkelijkere meters. “Een straat moet een sociale meerwaarde hebben en prettig aanvoelen als verblijfsplek.”

### **Handvatten**

Vosjan beaamt dat zo'n veranderproces niet zonder slag of stoot gaat. Omdat de situatie complex is, maar ook omdat ondernemers en vastgoedpartijen meestal niet zomaar meebewegen met gemeentelijke plannen. “Stakeholders praten te weinig met elkaar. Een gemeente stelt een visie op en vraagt reacties, maar oprechte betrokkenheid van partijen ontbreekt vaak. Het blijft ieder voor zich. Zonde, want zo mis je het belangrijkste: draagvlak.”

Hoe krijgen gemeenten en provincies alle partijen wél zover om samen aan de slag te gaan? Die vraag hield ook INretail, NRW (Nederlandse Raad van Winkelcentra) en IVBN (Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed) bezig. Daarom publiceerden ze begin dit jaar Instrumenten voor een succesvolle transitie van de winkelstructuur. Of simpeler, ‘het rode boekje’. “In een stappenplan geven we inzicht in noodzakelijke keuzes – van investeren tot saneren. Maar ook praktische handvatten om ondernemers en vastgoedeigenaren op weg te helpen. Gemeenten zijn aan zet om partijen een nieuw perspectief te bieden, vinden wij.” Hiervoor worden gemeentelijke instrumenten steeds meer ingezet. Onder de indruk is Vosjan bijvoorbeeld van Den Haag. “De stad maakt duidelijke keuzes en investeert in kansrijke gebieden. Zoals het Zeeheldenkwartier, dat als merk is neergezet. Of de Fahrenheitstraat, die dankzij een compacter, aantrekkelijker winkelaanbod de wijkfunctie terug heeft.”

### **Transformatie**

Ook Schiedam gaat zo te werk. Nog niet met het rode boekje in de hand, want daar is de uitgave te jong voor. Van 't Loo: “We onderzochten hoe de binnenstad de afgelopen eeuwen veranderd is. In de veertiende eeuw hadden we de haringvisserij, gevolgd door de jeneverindustrie en de ambachtelijke werkplaatsen. Pas vanaf 1970 ontstond de winkelstraat zoals we 'm kennen. Nu volgt een nieuwe transformatie in onze historie.”

De karakteristieke binnenstad wordt niet meer een puur winkelgebied. Wel een fijne plek om te recreëren, cultuur te snuiven, lekker te eten, te wonen en óók te winkelen. Er moet nog veel gebeuren, maar vanuit het uitvoeringsprogramma Binnenstad 2015-2018 is al van alles gerealiseerd wat de investeringszin aanwakkert, signaleert hij. Zoals het kadeherstel en de herinrichting van de karakteristieke Lange Haven. Vanuit het programma Werk aan de Winkel zijn meer dan tachtig panden in de Hoogstraat opgeknapt en ruim vijftig woningen boven winkels toegevoegd. 25 zitten in de planvorming. Ondernemers kregen bijvoorbeeld een gevelsubsidie of subsidie om een opgang naar een bovenwoning te maken.

### **Dialoog**

Een lastig traject is het wel, merkt Van 't Loo. “Partijen reageren wisselend en blijft het lastig om iedereen bij elkaar te brengen.” Nu staat de stad aan de vooravond van een nieuwe reeks impulsmaatregelen. In het voorjaar stelde de gemeenteraad de leegstandsverordening voor de binnenstad vast. Hier vallen 450 panden onder, met zo'n driehonderd eigenaren. “In eerste instantie gebruiken we dit om de dialoog met vastgoedeigenaren aan te gaan. Wil je verplaatsen, van pand ruilen of er een woning van maken? En wat heb je daarvoor nodig?”

Ook werkt de gemeente aan een nieuw subsidiepakket, onder meer bedoeld om ondernemers uit de

aanlooproutes te verplaatsen naar het centrum en te helpen met een nieuw businessmodel. Nieuwe ondernemers met goede binnenstadplannen kunnen een stimulering krijgen. “Nee, we acquireren niet per se op detailhandel. Wil je een modewinkel? Prima, maar we stimuleren je pas als je een bijzonder, authentiek verhaal hebt.”

Bron: [RetailTrends 5](#)

Suzanne Geurts